



# 2017年国内改善睡眠产业市场规模约2797亿元 失眠催生出令人侧目的“睡眠经济”

## 不少助眠类保健品缺乏标准规范

作不到半年的应届生小蕊不禁感叹,自从大四准备考研开始,她的睡眠质量就逐渐下滑,参加工作以后,经常是凌晨两三点,还在床上翻来覆去睡不着。“这种感觉真的太难受了,明明都已经很困了,可就是睡不着,正在昏昏入睡的时候,脑子里突然冒出一个奇怪的想法,然后就又清醒了。”

办公室白领小许对记者说:“白天无精打采,可是晚上到了家,就像‘打了鸡血’一样,怎么都睡不着,然后第二天依旧没精神,日复一日的简直就是一个‘死循环’。”

“想睡”真的“很贵”

《2018—2023年中国睡眠医疗市场分析与投资前景研究报告》中指出,2017年我国改善睡眠产业市场规模约2797亿元,其中,睡眠器械用品以2500

亿元居于榜首;其次睡眠药物134亿元;睡眠保健品128亿元。吃保健品、枕乳胶枕、戴助眠仪,熏助眠精油……如今,越来越多的消费者,愿意为自己的睡眠投资。

记者在购物网站输入“助眠”关键词发现,助眠类的产品五花八门,涵盖了保健品、寝具、香薰、按摩仪、监测手环等产品。销售褪黑素的商家向记者介绍,褪黑素是最好的助眠产品,睡前半小时吃一粒,能够带来婴儿级的睡眠。但是记者在买家评论区发现,有1305位消费者表示有效果,而有1657位消费者表示服用后睡眠质量没有明显改善。

记者发现,市场上各类助眠神器热销的同时,也伴随着很多“反面”的声音,不少的助眠类保健品,被指对人体有副作用。这不禁让消费者产生疑问,这类产品究竟是拯救睡眠的“神器”,

还是商家挖的“智商陷阱”。对此,中国中医科学院的王芳表示,市面上的保健药物绝大多数都缺乏相关行业的标准规范,商家玩概念,消费者买安慰。

“困境”催生“夜经济”

“与其在床上‘挣扎’,不如起来干点啥。”成为了不少“失眠人”的新选择。做手工、看直播、打游戏、吃宵夜、看电影……反正也睡不着,不如把握住这难得的“自由时间”。

失眠现象的普遍,间接的促进了夜间活动的丰富。在尝试了众多“助眠”产品,收效甚微的情况下,不少年轻人干脆让“长夜漫漫”,变得更加多样化。据统计,在北上广深等一线城市,夜间消费的比重早已占到了全天消费的50%以上,而且这个数字还在不断上升。

从事直播珠宝代购的张涛在接受记者采访时表示,每天晚上10点是全天直播用户最活跃的时候,冲动性消费特征十分明显,基本上1—3分钟就会有一单代购成交。现在,我们会让优质的珠宝厂商集中在晚上9点—11点上线,把最具有性价比的产品安排在这个“黄金时段”。

在凌晨两点的北京丰台区定安路,记者看到多家餐厅都在营业中,餐厅内也是人来人往,喧哗热闹。一位外卖小哥对记者说:“现在晚上的订单量很大,我都是白天睡觉,晚上接单。主要是因为晚上路况好,送餐路程顺。而且,夜间的外送费更高,平均都在10元以上,我最高接过一个30元的跑腿订单,比白天赚得多呢!”据某外卖平台的数据显示,上海、杭州和深圳,每天超过十分之一的外卖订单是在晚间产生的。

□ 本报实习记者 贾洵文

如今,失眠问题已经成为二三线城市年轻人生活中的最大困扰。《2018中国睡眠指数》称,全国1.74亿90后中,至少有6成存在睡眠问题。20至29岁之间的90后,已经成为了失眠的主要群体。面对失眠,一方面年轻消费者开始积极“自救”,各类助眠产品应运而生,

催生出了千亿级的“睡眠市场”;另一方面,让人“苦不堪言”的失眠,无形中加速了“夜经济”的繁荣。“特困人口”俨然成为了“睡眠经济”发展多元化的强劲推手。

“我的睡眠去哪儿了?”

“我的睡眠去哪儿了?”刚刚参加工

随着冷空气到来,不少市民高呼——让人“冻手冻脚”的时候来了。为了御寒,不少市民在家中电热毯、暖水袋和暖手宝等作为取暖工具。然而,其中隐藏的安全隐患易引发意外。那么,购买和使用取暖用品应注意些什么呢?

市场:气温骤降电热毯热销

气温下降,市民早已换上厚厚的御寒衣物,市内的取暖用品销售开始火爆。记者在市区走访发现,不少商场和超市都专门为电热毯、暖水袋等开辟了销售专柜,方便市民选购。

“这两天买电热毯的人挺多的,虽然一年用不到多长时间,但一条电热毯可以用很多年。”销售人员表示。“这几天冷空气频繁,打算购置一床电热毯,晚上睡觉可以暖和点。”

而在各大网购网站,电热毯、电暖水袋等取暖用品也受到了消费者的青睐,销售数量非常庞大,一家网店在过去30天内甚至已销售出过万床电热毯。据记者观察,目前在市场上销售的电热毯类型可谓应有尽有,除了按尺寸划分的传统式电热毯,还有不少打着数字化温控温度、双人温度调控、液晶面板控制等新型电热毯供销售。

记者随机采访了20名准备选购电热毯的消费者,过半数市民表示只对价格、产品功能、开关如何调控等因素比较敏感,而对于生产厂家、生产许可证号等标志均不太留意。

调查:大多数人不知电热毯有使用年限

多少人知道取暖用品也有使用年限?记者随机采访了20名市民,20名受访者均表示不清楚。

“真不知道国家对于电热毯的使用年限还有规定,家里那床电热毯都使用7年多将近8年了,除了开关有点不灵敏,其他功能还是好用得很,所以用了这么久,也没想去换一床新的。”市民张女士说。叶先生也说:“原来电热毯也像食物一样有保质期?之前真不知情。”

某超市的电热毯专柜,记者向导购员彭小姐了解相关情况,对方表示对电热毯的使用年限规定不太清楚,她说:“很多市民觉得价钱合适就买了,因为电热毯也不算家电类产品,人们购买的时候往往不会过多地比较和了解。”

记者仔细观察了两个厂家所生产的电热毯外包装,均无标示使用年限,只在产品说明书上,才看到一行小字标注“使用年限6年”的字眼,若不细心留意,实在很难发现。

而在某用品店,记者看到不少标价不超过50元的电热毯,其包装非常简陋,甚至有个别品牌的电热毯,开关连接位置都能看到外露的电线。

“这样的电热毯安全吗?”记者问道。“如果要质量好一点,可以买贵一点的,做工当然会好一些。如果有质量问题,我们也可以给你换,这个你放心。”店老板回应。“这些中低价格的电热毯很受青睐的,昨天我就卖了8床,都是一些老年人和外来工来买。”店老板李先生告诉记者。

而据李先生透露,店内不仅电热毯热销,电暖水袋由于外形设计卡通化且使用方便,较受年轻人和学生的欢迎,销售情况也相当不错。

提醒:规范使用取暖用品以防意外

除了电热毯要注意安全外,电暖水袋也应如此。回忆起去年冬天使用电暖水袋发生的意外,大学生小陈依然心有余悸。

“当时天气很冷气温很低,我在超市花30元买了个电暖水袋,使用还没超过1个月,一次充电时电暖水袋就突然炸开,里面的热液洒了一地,幸好充电的时候我把它放在角落,否则后果真不堪设想。”小陈说。

据悉,每年冬季,由于使用取暖用品不当而导致意外的事件屡见不鲜,如何正确挑选和使用冬季取暖用品呢?

“市民在选购电热毯的时候,一定要仔细留意产品外包装上是否按规定标明了生产许可证编号,这是电热毯身份‘合法’的证明,表示该产品通过了相关质检部门的检验合格标准,才能保证消费者使用过程中的安全。”某品牌电热毯生产厂家质检部主任杜先生介绍,“市民可根据自己家中床的大小尺寸选择不同类型的电热毯,在使用前先进行通电检查,步骤如下:将电热毯的档位调至高温档,过5分钟用手去感应电热毯的温度,应可以感受明显升温。除了调试档位外,市民在选购时必须对电热毯的外观、电源线连接完好且不外露,使用须知、开关绝缘性等多加留意,不要贪图价格便宜而选购一些劣质电热毯,以免因小失大。”

(李旭君)

保暖内衣存在的猫腻多 自发热内衣或是夸大其词?

## 发热纤维至今没有统一标准

气温的下降,御寒衣物成为消费热点。不少号称“自发热”的保暖服装近来走俏。

多数保暖内衣附带特殊功效

记者在各大商场看到,商家已经把各种款式的保暖内衣、羽绒服等冬季御寒用品摆上货架,价格从几十元、数百元到千元不等,前来选购商品的顾客络绎不绝。“这款保暖内衣是今年的新款,不仅保暖性强,而且还有塑形的功效。”某商场内衣专柜的工作人员告诉记者,最近几日,来店内咨询、购买御寒服饰的顾客逐渐增多,销售也日渐紧俏,最新款的保暖内衣已经断码了。自发热、独特的宇航材质温度调节纤维……记者看到,市面上各种材质的保暖内衣让人眼花缭乱,多数保暖内衣还附带特殊功效。据商场的一位售货员介绍,这种宇航材质的保暖内衣采用非常独特的温度调节纤维,穿戴中可以达到吸收调节皮肤温

度的效果,其卖点也是面料柔软性好、绒感强、弹性大、吸湿透气。业内人士告诉记者,保暖内衣的基本功能是保暖舒适,消费者购买保暖内衣要理性选择,不要以为越贵越好。

自发热依据是什么?

记者调查发现,除保暖内衣外,部分护膝、护肩、鞋垫等产品都在产品宣传上打出自发热这一新概念,吸引消费者购买。

自发热服装的原料是什么?发热原理又是什么?

服装材料专家龚岩表示,尽管他从事服装材料开发和服装材料标准鉴定工作,但是到目前为止,在商家已经宣传非常广泛的情况下,相关标准中他没有看到“自发热”这样一个学术的词语。

另外,记者发现,一些企业在宣传自己的保暖内衣时不仅号称“自发热”,而且宣传词还很“全面”,甚至把

中医的理论也加进来,认为产品有这个功效,这样的做法合法合规吗?对此,律师吴佳表示,首先,自发热的原料在目前的学术上以及企业的正常生产中,如果没有进行过相应的专业技术注册,企业宣传中医疗效就可能涉及虚假宣传,或者是夸大其词。

那么,现在在的服装行业中,对于发热纤维有没有统一的行业标准?

龚岩介绍,目前来说,对于发热纤维实际上是没有统一标准的,但是对于这种有保温性的纤维,有一些国家的相应行业指导规范。“比如说像近几年一直在修订的新型纤维特种纤维,这些是有的。还包括有一定的吸收远红外的这种功能材料,但这些材料都有一个前提条件,就是要从物理、化学结构中去证明有科学数据依据,才能够去做相应的标准。”龚岩表示,他看到的商家都是在宣传一些概念,并没有提供任何一个权威检测部门或者是研究院的数据、检测报告,所以在这一点上需要提醒消费者,应该看到数

据才进行购买。

能发热主要靠发热纤维

在西安工程大学,陕西省功能性服装面料重点实验室,曾经做过一个实验。结果显示,含有发热纤维的内衣可以自发热,但其能提高的温度也只是2到4摄氏度之间。为了对比传统保暖内衣的保暖效果,实验人员用同样的方法又测量加了棉绒的保暖内衣,从温度计的度数上看到,经过约十五分钟的等待,温度计的度数只升高了大约1度。

据介绍,现在市面上打着发热内衣的比较多,有好多并没有用发热纤维等发热材料,而且基本上不具有发热功能。实验人员表示,“大家要选择大品牌,有检测报告的,这样的话才能有效,买到真实的发热产品。但是保暖内衣本身不具有发热功能,它主要是阻止人体温度以及热量的散失,主要靠厚度提高保暖性。”

领略地方风土人情 了解优秀文化和优良传统

## “2019中国文化行——‘一带一路’完美广东冬令营”拉开序幕



12月6日,为期15天的“2019中国文化行——‘一带一路’完美广东冬令营”活动拉开序幕,来自马来西亚的约100位华裔青少年营员纷纷启程来到广东省参加此次游学活动。该项目由中国华文教育基金会主办,暨南大学承办,完美(中国)有限公司(以下简称“完美公司”)资助。

9日,此次冬令营开营典礼在中山市完美华南基地会议中心正式开始。在初步学习过民族舞蹈、中华武术等

传统技艺后,营员通过广东省的风景名胜,领略当地风土人情,了解该地区经济社会发展情况,了解中华优秀传统文化和优良传统,感受中国发展的澎湃动力。

该活动内容多样、涵盖面广,兼具趣味性和深远的教育意义,丰富的行程安排折射出活动创办者和赞助者的良苦用心。作为此次活动的资助单位,完美公司不仅在物资方面提供了支持,更是尽心尽力为此次冬令营注

入精神层面的丰富内涵。

完美公司董事长古润金介绍道,中华文化博大精深,是海内外中华儿女共同的精神家园,也是维系海外侨胞和祖国感情的桥梁。“我们有6000多万华人华侨,中华文化值得每一位华人去传承和发扬,中国故事也值得每一位华人去讲述分享。25年来,作为侨资企业,完美公司一直致力于发展华文教育事业,支持海外华文师资力量培养,邀请海外青少年来中国参加夏令营、冬令营,促进多元文化的交流与融合。我们希望通过这些活动,为大家打开一扇了解中华文化的窗口,好好品味中华文化,讲好中国故事。”

“这次参加‘中国文化行’的学员是马来西亚优秀华裔学生代表,也是华人新生代的栋梁力量,希望同学们珍惜这次难得的学习机会,不断积累人生经验和社会知识。也相信你们一定能够很好地传承中华文化的友好交流,无论是在马来西亚,还是在祖籍国,都能展示出中华儿女的良好形象。”古润金说。

事实上,近年来,完美公司在自身企业蓬勃发展的同时,不断将目光聚焦在文化、艺术、教育等领域,如赞助大型交响合唱剧《咸水歌》,赞助东盟留学生运动会,赞助“知行中国”项目,

赞助马来西亚青少年冬奥会志愿者培训项目等,完美公司旨在为弘扬中国文化,助推教育事业发展方面贡献力量。

在现场,冬令营领队和营员代表在感言中表达了对主办方、承办方,以及完美公司的感谢。他们认为,这次冬令营活动为他们提供了了解中国、感受这片神奇的土地的机会,让他们在第一次身处寒冷冬天的同时,更加感受到阵阵温暖。

活动最后,中国华文教育基金会秘书长于晓,完美公司董事长古润金及其他嘉宾为领队、营员代表授旗,表达对营员的支持和鼓励,希望他们能在活动中有所收获,有所提升。

据悉,此次冬令营活动内容丰富多彩、生动有趣。在接下来的两周内,营员将有机会参观孙中山故居、百年名校暨南大学、广东省华侨华人博物馆、完美公司工厂、广东海上丝绸之路博物馆;游船参观港澳大桥;游览广东名山——鼎湖山,观看南凤古灶、祖庙、黄飞鸿狮艺武术表演;前往深圳锦绣中华民俗村,观看东方霓裳、龙凤舞中华等精品艺术表演。

此外,营员还可以深入华美英语实验学校,并与该校师生交流;并在移动课堂中体验中国造纸或茶文化艺术等,感受中华文化的深厚底蕴和独特魅力。